

GESTION DU POINT DE VENTE EN POISSONNERIE

OBJECTIFS

Acquérir les bases d'une gestion permettant d'atteindre et de pérenniser les objectifs

- Construction des tableaux de bord
- Déterminer les objectifs et établir une politique commerciale
- Maîtrise des calculs commerciaux

PROGRAMME

- Construction des tableaux de bord
 - Construction de tableau de bord sur Excel (ou utilisation des tableaux existants)
 - Élaboration d'un compte de résultat
 - Calcul du chiffre d'affaire théorique
 - Suivi et analyse des résultats
- Déterminer les objectifs et établir une politique commerciale
 - Définition du chiffre d'affaire prévisionnel
 - Définition des taux de marge prévisionnels
 - Calcul des progressions mensuelles et annuelles
 - Définition de la politique promotionnelle
 - Incidence des promotions sur les résultats
- Maîtrise des calculs commerciaux
 - Calcul d'un prix de vente
 - Calcul du taux de marge
 - Calcul de la TVA
 - Calcul des pondérations de marge
 - Calcul des rendements de transformation
 - Calcul des coefficients de transformation
- Apprendre l'analyse des ratios
 - Prise en compte des ratios dans la politique commerciale
 - Mesure des points forts et des points faibles
 - Les ratios mesurant la productivité
 - Les ratios de fréquentation : panier moyen, clients, articles, quote-part, attractivité

PRÉ-REQUIS / CONDITIONS DE REUSITE

- Etre salarié en poissonnerie
- S'impliquer lors de la formation
- Etre en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

INTERVENANT

- Formateur spécialisé en poissonnerie et produits de la mer

MODALITES D'EVALUATION

- Evaluation par le formateur : mise en situation de vente
(Attestation de formation individualisée)
- Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

MODALITÉS PEDAGOGIQUES*

- Durée : 7 heures sur 1 jour
- Outils et techniques pédagogiques :
 - Diaporama
 - Documents
 - Elaboration des tableaux de bord

* Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.